



Points forts : Le consultant formateur répondra aux demandes spécifiques et vous accompagnera dans l'élaboration de la personnalisation de votre offre commerciale et de votre argumentaire.

Objectifs

Optimiser ses chances dans le cadre des réponses aux appels d'offres des marchés publics
S'ouvrir aux opportunités offertes par les appels d'offres stratégiques pour votre entreprise

Programme

- ▶ **Les règles de base et grandes étapes**
 - Quelles sont les actions commerciales gagnantes avant même la sortie du cahier des charges ?
 - Faut-il répondre à chaque appel d'offres ?
- ▶ **Savoir analyser efficacement un cahier des charges**
- ▶ **Construire un plan de mémoire technique**
 - Comment organiser et outiller les forces nécessaires, tant en interne qu'en externe ?
 - Comment évaluer la concurrence et construire son argumentation ?
- ▶ **Le paramétrage pour une réponse en dématérialisation**
- ▶ **Rempportez vos appels d'offre : bâtir une stratégie gagnante de réponse**
 - Identification précise des besoins du client, de ses attentes et des facteurs clés de sa demande
 - Quels documents je possède pour convaincre ?
 - Montrer à votre client que vous avez compris précisément ce qu'il recherche, que votre société répond exactement à ses besoins
 - Attester tous les arguments présentés par des actions concrètes
 - Établir une check-list qualité avant l'envoi.

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques

Formateur : Gestionnaire marchés et finances, formatrice experte des Marchés Publics. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Ingénieurs d'affaires, responsables comptes clés, commerciaux et toute personne impliquée dans la réponse à un appel d'offres et/ou en contact avec les sélectionneurs.

Prérequis

Pas d'exigence spécifique.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024

89% Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Nous consulter

Mises à jour le 20/08/2025



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr